（上接B25版）

单位：万元

项目	2023年度	2024年度	2025年预测数	2025年
营业收入	16,801.01	14,595.01	23,000.00	27,060.11
净利润	3,537.61	1,716.21	4,034.04	4,058.09
销售商品、提供劳务收到的现金	19,206.88	21,772.12	-	22,896.87
经营活动现金流净额	3,668.88	2,118.59	-	883.55

上海标智营业收入呈持续增长态势。公司经营规模稳步扩大，业绩表现良好。

（二）行业景气度

1、上海沃典

上海沃典所属的工业自动化及系统集成行业处于稳步发展态势。2025年中国工业自动化市场规模达到约3,000亿元，同比增长约12%。2025年以来，自动化市场需求在设备更新、企业数字化转型等政策驱动下呈现温和复苏，锂电池、3C电子、半导体、AI相关设备等行业需求向好。2026年第一季度，OEM型市场增长6.64%，电池、机器人、电子、半导体等行业需求集中释放。

从汽车制造自动化细分领域来看，新能源汽车产业持续快速发展，带动汽车制造自动化设备及智能产线需求持续增长。汽车智能输送系统、自动化检测与测试设备、智能物流系统等细分领域市场空间广阔。上海沃典已与奔驰、小米、吉利等头部汽车企业建立合作关系，下游客户需求稳定且持续增长。总体而言，公司所处行业处于上升周期，市场需求旺盛，为上海沃典未来持续经营和业绩增长提供了良好的外部环境。

2、上海标智

上海标智所处半导体设备及超高纯系统行业处于高度景气周期。

1）全球半导体设备市场高速增长

据SEMI发布的最新数据，2025年全球半导体制造设备销售额达到1,351亿美元，较2024年的1,171亿美元增长15%，连续三年创历史新高。2025年全球半导体制造设备市场规模同比增长13.7%至1,330亿美元。在AI和HBM需求的强劲推动下，2026年半导体制造设备市场规模预计将再度增长至1,450亿美元。

2）中国大陆市场需求旺盛

中国大陆半导体设备支出处于近历史高位，2025年达到49.31亿美元。中国台湾、韩国、中国大陆合计占据全球半导体设备市场79%的市场份额。在半导体产业链自主可控政策驱动下，中国大陆半导体设备及配套系统市场需求持续旺盛。

3）细分领域景气度

电子级气体化学品输送系统是半导体制造工艺中的关键环节，随着半导体晶圆厂及芯片制造产线的持续扩建，对超高纯工艺介质系统的需求同步增长。作为国内电子级气体化学品输送系统细分领域的头部企业（市场占有率约15%），上海标智面临广阔的市场拓展空间。

（三）商誉减值测试过程及关键参数

根据《企业会计准则第8号——资产减值》及《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，公司聘请了具备证券期货相关业务评估资质的第三方评估机构——中盛评估咨询有限公司（以下简称“中盛评估”），分别对收购上海沃典工业自动化有限公司（以下简称“上海沃典”）及上海标智半导体科技股份有限公司（以下简称“上海标智”）所形成的含商誉资产组的可收回金额进行测算，并出具了以财务报告为目的的商誉减值测试评估报告。公司依据评估机构的评估结果进行商誉减值测试，确认相关资产组可收回金额均高于包含商誉的账面价值，故本期未计提商誉减值准备。现就两家标的公司的商誉减值测试过程及关键参数分别说明如下。

1、上海沃典

公司将收购上海沃典形成的商誉分摊至其经营资产组组合（即汽车智能输送系统及自动化集成业务相关资产组），中盛评估采用收益法确定资产组的可收回金额，即资产组预计未来现金流量的现值。评估机构在减值测试中采用的关键参数假设如下：

1）预测期

选取2026年至2030年为详细预测期（共5年），后续为永续期，符合《企业会计准则》关于预测期原则上涵盖5年的要求。

2）营业收入增长率

以上海沃典历史经营数据（2023-2024年营业收入复合增长率约5.16%）为基础，综合考虑汽车智能装备行业发展趋势、在手订单情况、与博众精工的协同效应等因素。评估机构设定的预测期营业收入增长率如下：2026-2027年约为8%-10%，反映公司加大汽车智能装备领域布局后的市场份额提升及新能源汽车自动化设备需求增长；2028-2030年增长率逐步下降至3%-5%，永续期增长率为0%-2%。上述增长趋势与行业整体增速及企业生命周期相匹配，具有合理性。

3）利润率

以上海沃典2023-2024年实际营业利润率（约13%-15%）为基准，综合考虑行业竞争格局、产品技术迭代及成本管控措施等因素，评估机构设定预测期营业利润率维持在12%-14%之间，与历史盈利水平基本持平，未预测超常增长，体现谨慎性。

4）折现率

评估机构采用加权平均资本成本（WACC）模型确定税前折现率，参数选取如下：无风险利率采用十年期国债收益率（约1.86%）；市场风险溢价采用中国A股市场长期平均风险溢价（约6.67%）；β系数选取同行业可比上市公司的平均β值并经调整确定；特定风险报酬率综合考虑上海沃典作为非上市公司的规模溢价及资产组特定经营风险，取2%-3%。经计算，税前折现率取值区间为11%-13%。该折现率水平与同行业可比公司商誉减值测试所使用的折现率基本相当，参数选取客观、合理。

5）减值测试结果

经中盛评估测算，包含商誉的资产组可收回金额高于其账面价值（含商誉），故未发生减值。

具体测算过程：

①营业收入的预测

资产组历史年度的营业收入情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年
营业收入	23,654.03	24,741.95	34,925.84
智能输送系统	23,654.03	24,741.95	34,925.84

A、企业主要产品

公司专注于工业智能自动化领域，业务覆盖汽车及汽车零部件生产智能输送系统、自动化检测与测试技术、智能物流单元、智能装配生产系统及智能工厂信息化系统等多个板块。具体而言，公司提供多样化的智能输送系统，包括滑橇输送系统、FDS输送系统、EMS（EHB）输送系统、板式链输送机、滑板输送机、倍速链输送系统等，广泛应用于车身车间、总装车间、涂装车间等不同生产场景。同时，公司还提供自动化检测与测试技术，智能物流单元、智能装配生产系统及智能工厂信息化系统等全方位的解决方案，助力客户实现生产过程的自动化、智能化、精密化和绿色化。服务范围贯穿研发、设计、制造、安装调试、升级改造、备品备件供应及维护服务全流程，能够为客户提供一站式、全生命周期的服务支持。业务模式采用以销定产、非标定制的方式，根据客户的具体需求和生产场景，量身定制个性化的解决方案，满足不同客户的独特需求。

B、历史营业收入的占比、增长趋势情况及变化原因

沃典自动化历史年度营业收入主要来源于智能输送系统的销售和安装。

公司2023年至2024年收入增长较为平缓，2025年增长幅度扩大，这一趋势主要由以下三方面原因导致：

第一，汽车行业受周期性影响，如2015-2018年传统燃油车产能扩张、2021-2025年新能源汽车产能爆发，行业增速维持在20%-30%，2019-2020年车市下滑，车企缩减产能扩张计划，自动化产线投资减少，行业增速降至5%以下，企业订单减少，产能利用率下降。

第二，自动化产线的技术审核、样品测试、小批量试用等多个环节致使流程较长，很多项目需要反复测试，最终确定终验，这周期一般在1-2年左右，部分高价值项目则会更长，因此该行业确认收入有一定的滞后性。

第三，近几年，国内车企已经进入了规模化、本地化、新能源主导的新阶段；连续三年全球第一大汽车出口国，新能源成为核心引擎，头部车企加速海外建厂与全链条布局，东南亚、拉美、中东、欧洲为重点市场，上海沃典紧跟客户出海，海外订单逐步占据主导。

综上所述，企业2023年-2024年收入平稳增长主要是行业国内市场进入存量替换与增量拓展并存阶段，增速平稳，2022年-2025年承接国内车企海外建厂的订单，订单量逐步走高，伴随投产到终验的1-2年的滞后性，导致2025年收入急剧增加。

C、宏观经济形势、行业发展趋势对未来营业收入总体变化趋势的影响

《中国制造2025》：将“智能制造”作为主攻方向，明确提出到2025年，规模以上制造业企业数字化研发设计工具普及率达80%，关键工序数控化率达70%，推动汽车等重点行业自动化、智能化升级，为行业发展奠定政策基调。

《“十四五”智能制造发展规划》：提出到2025年，建成500+智能制造示范工厂，培育200+智能制造系统解决方案供应商，对示范项目给予30%-50%的资金补贴；同时，推动工业机器人、智能输送系统等核心装备的国产化替代，利好上海沃典等具备核心技术的国产企业。

《汽车行业数字化转型实施方案》（工信部等四部门，2025年）：提出到2027年，整车标杆企业智能制造能力成熟度等级提升一档，研发设计工具普及率超95%，关键工序数控化率超70%；行业全员劳动生产率较2025年提升10%，产品研发周期及交付周期缩短20%；打造可复制推广的智能工厂样板，培育20家以上行业智能制造系统解决方案供应商，进一步推动汽车及零部件领域自动化、数字化转型。

新能源汽车产业相关政策：《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》明确提出，2025年新能源汽车渗透率达20%，2030年达40%，推动新能源汽车产线自动化、智能化建设，直接带动上海沃典核心业务（柔性输送系统、自动化产线）需求增长。

税收优惠政策：高新技术企业所得税按15%征收（较普通企业低10个百分点），研发费用加计扣除比例提至100%，降低企业研发成本，鼓励企业加大核心技术研发投入，上海沃典作为高新技术企业，直接享受相关税收优惠。

进口替代相关政策：国家支持国产工业机器人、自动化设备、核心零部件替代进口，明确提出核心零部件国产化率目标达70%以上，推动国产系统集成商提升核心技术自主可控能力，打破外资垄断。

综上所述，政策驱动汽车行业自动化、智能化，伴随着资金补贴、税收优惠等相关政策，为上海沃典长期、稳定的收入增长提供支持。

D、客户资源情况

2023年度至2025年公司前10名客户的营业收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品类别	2023年	2024年	2025年
1	客户（1）	智能输送系统	-	-	15,046.25
2	客户（2）	智能输送系统	-	-	3,646.02
3	客户（3）	智能输送系统	-	-	1,962.83
4	客户（4）	智能输送系统	-	-	1,949.56
5	客户（5）	智能输送系统	-	-	1,621.05
6	大连豪森瑞德设备制造有限公司	智能输送系统	-	-	1,503.14
7	奇瑞汽车股份有限公司大连分公司	智能输送系统	-	-	1,398.23
8	柯马（上海）工程有限公司	智能输送系统	3,363.08	1,481.39	1,287.00
9	上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	智能输送系统	-	-	1,267.75
10	VDLSteelweldBV	智能输送系统	-	-	1,077.10
11	小米汽车科技有限公司	智能输送系统	-	6,069.73	-
12	凯锐汽车大部件制造（张家口）有限公司	智能输送系统	-	5,015.93	-
13	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	智能输送系统	-	3,946.90	-
14	上海鑫燕隆汽车装备制造有限公司	智能输送系统	-	2,146.98	-
15	山东吉利新能源商用车有限公司	智能输送系统	-	1,538.05	-
16	重庆理想汽车有限公司常州分公司	智能输送系统	-	1,300.00	-
17	中基汽车制造（成都）有限公司	智能输送系统	-	717.20	-
18	重汽（济南）轻卡有限公司	智能输送系统	-	415.93	-
19	大庆沃尔沃汽车制造有限公司	智能输送系统	-	399.08	-
20	许继电气股份有限公司	智能输送系统	3,318.58	-	-
21	小鹏汽车华中（武汉）有限公司	智能输送系统	2,606.94	-	-
22	广州小鹏新能源汽车有限公司	智能输送系统	2,462.30	-	-
23	吉利长兴新能源汽车有限公司	智能输送系统	1,795.58	-	-
24	武汉吉利汽车部件有限公司	智能输送系统	1,584.07	-	-
25	库卡柔性系统（上海）有限公司	智能输送系统	1,434.73	-	-
26	安徽江淮汽车集团股份有限公司	智能输送系统	1,237.17	-	-
27	奇瑞汽车股份有限公司	智能输送系统	854.96	-	-
28	客户（28）	智能输送系统	796.46	-	-
合计			19,453.87	23,031.18	30,758.93
主营收入年合计			23,654.03	24,741.95	34,925.84
前十占比			82.24%	93.09%	88.07%

由上表可见，被评估资产组主要客户为是汽车行业，其中大部分客户穿透控股权，基本上集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户（28）等主流车企，2023年前十大客户约占营业收入82.24%，2024年前十大客户约占营业收入93.09%，2025年前十大客户约占营业收入88.07%。

智能输送系统行业市场化程度相对较高，行业内各企业一般经过客户的严格认证，发展成为各核心客户供应链中的重要一环。行业内企业需借助对服务客户行业的认识和自身所拥有的技术服务能力，为客户的产品提供共同设计、样品试制、产品结构修正等系列服务，因此本行业的企业往往较多体现为一个或者几个固定客户行业提供产品制造服务，因此本行业的客户集中度普遍较高，对大客户的依赖度相对较高，但客户的稳定性也好。公司前五客户，乃至前十客户的稳定性都较高。

E、已经签订的长期合作协议、销售合同、在手订单情况

上海沃典所处行业具有很强的专业性，主营产品属于非标准产品和定制化解决方案，下游客户在产品型号、规格、零部件选型和生产工艺等方面均存在较大不同，使得公司业务具有“订单生产、量身定制、综合服务”的特征。基于技术和经验提供具有针对性、定制化的方案设计和服务也成为公司经营核心所在，公司根据客户的实际状况及不同需求，综合采用“设计+生产+销售+服务”的定制化模式。据此公司经多年优质服务，稳定了与国内具备国际竞争力的沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户（28）等主流车企的长期合作。

截止2026年2月10日，资产组所在单位在手订单合计70,429.46万元，预计于2026年终验的项目80项，可确认的收入约4.2亿元，2027年终验的项目为14项，可确认收入2.4亿元。

F、企业未来各项业务的发展规划

上海沃典资产组现以江苏巨沃作为主要生产基地，上海沃典和德国willideal作为国内外销售主体构成完整的资产组，江苏巨沃租赁厂房可以达到产能要求，截至目前，已搬到新厂房，可以满足产能要求。公司未来五年内尚无其他固定资产扩张规划，预计未来五年内销售规模发展到近5.1亿元左右，五年后保持第五年的盈利规模。

G、营业收入预测

资产组所在单位现有在手订单资产组所在单位在手订单合计70,429.46万元，预计于2026年终验的项目80项，可确认的收入约4.2亿元，2027年终验的项目为14项，可确认收入2.4亿元；

结合企业终验周期及进度情况，本次保守预测2026年至少可以完成50%左右的在手订单，即2026年预计可完成收入4亿元左右，考虑目前车企在国内市场存量替换与增量拓展并存阶段，市场存量可能会出现小幅下滑，但国外市场有着较高速增长，综合判断预计2027年以后保持小幅稳定增长。

H、整体预测合理性分析

评估人员统计了2022年至2024年机械设备-专用设备-其他专用设备上市公司营业收入增长率水平，如下表所示：

统计指标	营业收入（同比增长率）[报告期]2022年报	营业收入（同比增长率）[报告期]2023年报	营业收入（同比增长率）[报告期]2024年报
平均值	6.29%	7.79%	5.96%

可以看出，被评估资产组未来五年预测收入增长率为3%-15%之间，与同行业企业营业收入增长率相比较为谨慎，整体预测较为合理。

②营业成本的预测

资产组历史年度的营业成本情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年
营业成本	17,410.16	17,373.17	24,167.15
I. 主要材料成本	10,752.34	10,884.65	15,248.29
II. 人工成本	987.74	840.80	1,306.88
III. 制造费用	5,670.08	5,647.71	7,611.98

2023-2025年主营业务成本结构如下：

单位：万元

成本构成项目	2023年度		2024年度		2025年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料成本	10,752.34	61.76%	10,884.65	62.65%	15,248.29	63.10%
人工成本	987.74	5.67%	840.80	4.84%	1,306.88	5.41%
制造费用	5,670.08	32.57%	5,647.71	32.51%	7,611.98	31.50%
合计	17,410.16	100.00%	17,373.17	100.00%	24,167.15	100.00%

公司主营业务成本随着销量的扩大而增加，从成本结构来看直接材料的占比最大，2023年占比达61.76%，2024年占比达62.65%，2025年占比为63.10%。

A、材料成本

2023-2025年，直接材料占比分别为61.76%、62.65%和63.10%，相对稳定。

而直接材料占收入比分别为45.46%、43.99%和43.66%，历史年度直接材料占比稳定，预计未来年度无波动因素，出于谨慎原则，本次预测2026年以2025年材料占收入比例进行预测，2027年及以后每年增加0.5%占比。

B、人工成本

2023-2025年，人工成本占比分别为5.67%、4.84%和5.41%。

人工成本主要包括直接生产人员的工资、社保、公积金和福利费等。历史年度发生较为稳定。近年来生产人员人均薪酬水平保持温和增长，本次评估预计未来各年生产人员人均薪酬水平保持5%的温和增长，生产人员人数随着业务规模进一步扩大继续有所增加。根据对未来各年生产人员规模及人均薪酬水平的预测，可得到对未来各年人工成本的预测。

C、制造费用

2023-2025年，制造费用占比分别为32.57%、32.51%和31.50%，历史年度的制造费用相对稳定，趋势为逐步下降，这主要是海外订单的毛利相比国内订单，竞争压力稍小，整体毛利水平高，随着企业的海外订单逐步增加，整体毛利率在走高，最终导致制造费用占比逐步下降。

a、折旧和摊销：主要包括生产过程中使用的固定资产的折旧、使用权资产的折旧和长期待摊费用的摊销。目前公司经营性非流动资产规模已趋于稳定，现有的生产用房屋、设备和装修等资产已基本能满足生产人员需求，未来除更新现有相关资产外，暂无大规模新增计划，故本次评估未来计入制造费用的折旧和摊销金额按当前水平进行预测。

b、其他制造费用：系租赁经营场所的租金、物业费、水电费、差旅费、加工制造费等，历史年度发生占比分别为33%、32%和31%，呈现稳定的，逐年下降趋势，结合资产组所在单位的在手订单预计成本，本次预测该费用以后年度保持2025年水平。

③税金及附加的预测

资产组历史年度的税金及附加情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年
税金及附加	81.76	137.21	99.87
城市维护建设税	35.41	61.37	37.65
教育费附加	21.24	36.82	21.80
地方教育附加	14.16	24.55	15.85
其他	10.95	14.46	24.58

资产组的税金及附加主要包括城建税、教育费附加和地方教育附加。其中城建税、教育费附加、地方教育附加分别为流转税的5%、3%、2%。资产组的流转税主要为增值税，税率为13%、9%和6%。本次评估在预测资产组各年流转税的基础上，估算未来各年的税金及附加。

④销售费用的预测

资产组历史年度的销售费用情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年
销售费用	421.21	352.34	588.41
职工薪酬	113.79	154.56	219.46
折旧和摊销	13.17	7.92	2.59
商务及投标费用	151.24	77.43	246.38
办公及行政费用	33.56	55.17	44.58
广告及业务宣传费	-	1.21	-
业务招待费	102.14	46.06	70.55
租金及物业费	7.32	10.00	4.86

A、职工薪酬：主要包括销售人员的工资、社保、公积金和福利费等。未来销售人员的职工薪酬按人均薪酬和人数预测。近年来销售人员规模及人均薪酬水平保持温和增长，本次评估预计未来各年销售人员人均薪酬水平保持5%的温和增长，销售人员人数随着业务规模进一步扩大继续有所增加。根据对未来各年销售人员规模及人均薪酬水平的预测，可得到对未来各年销售费用中职工薪酬的预测。

B、折旧和摊销：主要包括销售人员使用的固定资产的折旧，以及无形资产和长期待摊费用的摊销。目前销售人员规模已趋于稳定，现有的研发用房屋和设备资产已基本能满足销售人员办公需求，未来除更新现有相关资产外，暂无大规模新增计划，故本次评估未来计入销售费用的折旧和摊销金额按当前水平进行预测。

C、直接投入费用、其他费用：根据行业特性，研发费用根据项目实施前产生的设计和测试等费用，根据资产组未来的收入情况，预计2026年继续年增长率较高，2027年起年增长率有所降低。

⑦折旧与摊销的预测

资产组的折旧和摊销主要包括固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销和长期待摊费用摊销。本次评估首先在评估基准日固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用基础上，结合未来资本性支出计划，对未来各年固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用原值进行预测，然后结合资产组对各类固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用的折旧和摊销政策，对未来各年的折旧和摊销进行测算。

资产组固定资产折旧采用年限平均法计提，各类固定资产的折旧年限、残值率及年折旧率如下：

类别	折旧年限	残值率	年折旧率
机器设备	10年	5%	9.50%
运输设备	5年	5%	19.00%
电子及其他设备	3-5年	5%	19.00%-31.67%

资产组无形资产摊销采用年限平均法计提，各类无形资产的摊销年限、残值率及年摊销率如下：

类别	摊销年限	残值率	年摊销率
软件	10年	0%	10.00%

资产组长期待摊费用摊销采用年限平均法计提，各类长期待摊费用的摊销年限、残值率及年摊销率如下：

类别	摊销年限	残值率	年摊销率
装修费	10年	0%	10.00%

⑧资本性支出的预测

资产组的资本性支出主要包括固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用的更新性资本性支出和扩张性资本性支出。

A、更新性资本性支出

更新性资本性支出系现有固定资产、使用权资产、无形资产和长期待摊费用等长期资产在未来经济使用年限届满后，为了维持持续经营而必须投入的更新支出。根据资产组现有主要长期资产的成新率分析，大规模更新的时间在详细预测期之后，为使详细预测期内的现金流量能够体现为将来更新长期资产所需留存的金额，评估预测中按现有各类长期资产的账面原值和可使用年限，将未来更新所需的金额分摊至使用年限内各年，作为因维持持续经营而进行的更新资本性支出。更新性资本性支出除包括评估基准日现有长期资产的更新性支出，也包括未来新增的长期资产的后续更新性支出。

B、扩张性资本性支出

根据《企业会计准则第8号——资产减值》，预计资产的未来现金流量，应当以资产的当前状况为基础，不应当包括与将来可能会发生的、尚未作出承诺的重组事项或者与资产改良有关的预计未来现金流量。因此本次评估中对于扩张性资本性支出仅预测截至评估基准日已开展的部分，不考虑截至评估基准日未开展的部分。

扩张性资本性支出系为扩大再生产而新增的固定资产、无形资产和长期待摊费用等长期资产投入，包括评估基准日账面在建工程和开发支出的后续新增投入。根据资产组未来发展规划，为支撑未来收益预测实现，详细预测期内资产组的扩张性资本性支出计划如下：

长期待摊费用

资产组未来的长期待摊费用扩张性资本性支出主要为新租赁厂房的装修支出，未来各年的投入计划如下：

单位：万元

项目名称	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
宝安公路2485号厂房装修	1,962.24	-	-	-	-
合计	1,962.24	-	-	-	-

⑨营运资本增加额的预测

营运资本增加额系指资产组在不改变当前主营业务条件下，为保持资产组持续经营能力所需的新增营运资本。营运资本的增加是指随着资产组经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。

本报告所定义的营运资本和营运资本增加额分别为：

营运资本=最佳货币资金保有量+存货+应收款项+其他经营性流动资产-应付款项-其他经营性流动负债

营运资本增加额=当期营运资本-上期营运资本

A、最佳货币资金保有量

最佳货币资金保有量=月付现成本费用×最佳货币资金保有量月数+受限货币资金

其中：

月付现成本费用=营业成本+税金+期间费用-折旧和摊销

最佳货币资金保有量月数参考企业历史年度现金周转情况，并结合预测年度各项周转率水平综合分析确定。

B、应收款项

应收款项=营业收入总额÷应收账款周转率

其中，应收款项主要包括应收账款、应收票据、合同资产以及与经营业务相关的其他应收账款等诸项（预收账款、合同负债作为应收款项的减项处理）。

C、应付款项

应付款项=营业成本总额÷应付款项周转率

其中，应付款项主要包括应付账款、应付票据以及与经营业务相关的其他应付账款等诸项（预付款项作为应付款项的减项处理）。

D、存货

存货=营业成本总额÷存货周转率

根据对企业历史年的各项周转率指标的统计分析以及预测期内各年度收入与成本预测的情况。

⑩资产组预计现金流预测如下表：

单位：万元

项目\年份	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年及以后
一、营业收入	40,164.72	44,181.19	47,715.69	50,101.47	51,604.51	51,604.51
减：营业成本	28,316.58	31,524.16	34,466.45	36,671.82	38,282.31	38,282.31
税金及附加	156.14	345.23	370.20	386.28	390.70	390.70
销售费用	634.73	766.99	818.43	859.29	892.30	892.30
管理费用	1,374.57	1,484.81	1,618.69	1,703.11	1,761.40	1,761.40
研发费用	2,322.00	2,591.95	2,837.80	3,024.09	3,148.98	3,148.98
加：其他收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
净敞口套期收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
信用减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产处置收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	7,360.70	7,468.05	7,604.12	7,456.88	7,128.82	7,128.82
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	7,360.70	7,468.05	7,604.12	7,456.88	7,128.82	7,128.82
加：折旧和摊销	619.04	619.04	619.04	619.04	619.03	619.03
减：资本性支出	2,074.30	84.22	67.39	13.33	611.96	611.96
减：营运资本增加	2,542.93	944.89	1,057.23	911.18	777.84	0.00
四、税前现金流量	3,362.51	7,057.98	7,098.54	7,151.41	6,358.05	7,135.89

⑪折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。折现率的具体计算方法如下：

A、采用加权平均资本成本（WACC）的方法计算税后折现率。公司根据自身运营情况，考虑市场整体状况、行业经验及市场权威机构的行研信息，结合地域因素，并考虑了与资产预计现金流量有关的特定风险以及其他有关政治风险、货币风险和价格风险等计算资产组的加权平均资本成本：

$$WACC = R_d \times (1-T) \times \frac{D}{D+E} + R_e \times \frac{E}{D+E}$$

其中：Re一权益资本成本；

Rd一付息债务资本成本；

E一权益价值；

D一付息债务价值；

T一企业所得税税率。

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + \varepsilon$$

其中：Re一权益资本成本；

Rf一无风险利率；

β一权益系统性风险调整系数；

（Rm-Rf）一市场风险溢价；

ε一特定风险报酬率。

B、基于税后未来现金流对应税后折现率应得出与采用税前未来现金流对应税前折现率相同的计算结果的原则，使用税后现金流、税后折现率与税前现金流，通过迭代计算得出税前折现率。

折现率具体情况如下表：

税后权益资本成本的计算

项目	符号	资产组
无风险利率	Rf	1.85%
市场风险溢价	MRP	6.66%
行业剔除财务杠杆β系数	βU	1.0245
行业平均资本结构比率	D/E	22.3%
企业所得税税率	T	15.00%
被评估企业β系数	βL	1.219
特定风险报酬率	Rc	3.00%
税后权益资本成本	ε	13.0%

无风险利率（Rf）：10年期国债的到期收益率。

市场风险溢价Rm-Rf：采用中国证券市场指数和国债收益率曲线的历史数据计算中国的市场风险溢价。根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕38号）的要求，首先选取中国证券市场具有代表性的主要股票指数及其成份股股息率，采用几何平均法分别计算近十年平均年化股票市场收益率，再选取中国债券信息网发布的各年末十年期国债到期收益率的年度数据，作为近十年各年的无风险利率。然后，两者相减计算得到近十年各年的市场风险溢价。最后，将近十年各年的市场风险溢价剔除最大值和最小值之后进行算术平均，得到本次评估采用的市场风险溢价为6.66%。

资本结构比率（D/E）：可比上市公司的平均资本结构。

β系数：以可比公司财务数据预期无财务杠杆风险系数，按照行业平均资本结构进行计算。

特定风险调整系数：考虑到评估对象在公司的治理结构、资本结构以及融资条件、资本流动性等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险。

加权平均资本成本的计算：

项目	符号	资产组
债务资本成本	Rd	3.00%
付息债务占比	D/(D+E)	18.2%
权益资本占比	E/(D+E)	81.8%
税后加权平均资本成本	WACC	11.1%
税前加权平均资本成本	WACCBT	12.3%

⑫资产组可收回金额评估结果如下：

单位：万元

项目\年份	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年及以后
四、税前现金流量	3,362.51	7,057.98	7,098.54	7,151.41	6,358.05	7,135.89
折现率	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%
折现期（月）	6.0	18.0	30.0	42.0	54.0	
折现系数	0.9439	0.8409	0.7491	0.6673	0.5945	4.8531
五、折现值	3,173.87	5,935.06	5,317.52	4,772.14	3,779.86	34,631.19
六、折现值合计	57,609.64					
减：期初营运资本	4,967.64					
七、资产组未来现金流量现值（取整）	52,600.00					

2、上海标智

公司将收购上海标智形成的商誉分摊至其经营资产组组合（即电子级气体化学品输送系统业务相关资产组），中盛评估采用收益法确定资产组可收回金额。评估机构在减值测试中采用的关键参数假设如下：

1）预测期

选取2026年至2030年为详细预测期（共5年），后续为永续期。

2）营业收入增长率

上海标智近三年营业收入持续增长，评估机构综合考虑在手订单情况、半导体国产替代进程、与博众精工并购后的协同效应等因素，设定预测期营业收入增长率如下：前两年（2026-2027年）约为10%-15%，后三年（2028-2030年）逐步下降至5%-8%，永续期增长率为0%-2%。2025年度上海标智实际实现的净利润4,029万元，业绩承诺完成率100.73%，实际经营状况优于预测基准，上述增长假设审慎合理。

3）利润率

以上海标智历史盈利水平为基础，综合考虑行业竞争态势、产品毛利率及费用管控等因素，评估机构设定预测期营业利润率维持在8%-11%之间，与2025年实际实现的净利润水平相匹配。

4）折现率

评估机构采用与上海沃典相同的WACC模型及参数选取原则：无风险利率约1.86%，市场风险溢价6.67%，β系数选取半导体设备及系统集成领域可比上市公司的平均β值，特定风险报酬率取2%-3%。经计算，税前折现率取值区间为11%-13%，符合行业惯例。

5）减值测试结果

经中盛评估测算，包含商誉的资产组可收回金额高于其账面价值（含商誉），故未发生减值。

具体测算过程：

①营业收入的预测

资产组历史年度的营业收入情况如下：

单位：万元

项目\年份	2023年	2024年	2025年
营业收入	16,801.01	14,595.01	27,060.11
电子级化学品输送系统	11,749.43	7,226.96	12,746.56
电子先进材料生产配套系统	2,067.11	3,216.59	5,027.35
MRO	809.18	480.70	659.16
GASBOX	2,175.28	3,487.09	8,522.64
其他	0.00	183.68	104.40

A、资产组主要产品分类

资产组主营业务包括：工艺介质供应系统的设计、生产、安装及配套服务、关键工艺定制化设备（GasBox）的生产、销售和其他业务收入。

a、工艺介质供应系统实现的功能是在充分保证质量和安全的前提下，按照工艺需求的流量及压力，将气体、化学品、水等介质输送到各个工艺环节，并实现整个生产过程的监测与控制。

工艺介质供应系统业务主要分为三种类型：

一是电子级化学品输送系统，主要是系统综合解决方案，即针对客户新建项目提供方案设计、设备制造以及系统安装等服务。该业务直接服务下游客户例如半导体制造厂商，根据客户的核心工艺流程，提供符合标准的工艺介质即电子级化学品。公司的电子级化学品输送系统前端连接高纯介质存储装置，后端连接客户的工艺生产设备。根据工艺介质的特性和工况要求，电子级化学品输送系统在供应过程中实现“输送分配、蒸发冷凝、混配稀释”等功能。

二是电子先进材料生产配套系统，主要是为电子级气体、电子级化学品和前驱体材料生产公司提供生产端的成套装备，电子先进材料生产配套系统主要实现精馏、提纯、充装、分装、撬装等功能。

三是专项服务，也称为MRO服务。MRO即维护（Maintenance）、维修（Repair）、运营（Operation